



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

SIIVOUSTARVIKKEIDEN KILPAILUTUS JULKISELLA SEKTORILLA

Minna Saarijärvi

Opinnäytetyö
Syyskuu 2016
Restonomi AMK
Palveluiden tuottaminen ja johtaminen



TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Restonomi
Palveluiden tuottaminen ja johtaminen

SAARIJÄRVI, MINNA:
Siivoustarvikkeiden kilpailutus, julkinen sektori

Opinnäytetyö 43 sivua, joista liitteitä 7 sivua
Syyskuu 2016

Tässä opinnäytetyössä kuvataan kilpailutusta julkisella sektorilla keskittyen puhtauspalveluyksikön sisällä tehtävään kilpailutukseen silloin, kun julkishallinnolla ei ole keskitettyä kilpailutusyksikköä hoitamassa kilpailutuksia. Kilpailuttaminen edellyttää osaamista ja lainsäädännöllistä tietotaitoa, mutta keskittämisen puuttuessa myös tavallinen yksikön johtaja voi joutua tekemään kilpailutuksia.

Opinnäytetyössä kerrotaan hankintalainsäädäntö pääpiirteittäin ja keskitytään hankintaprosessin niihin vaiheisiin, jotka ovat haasteellisia sekä kilpailuttajan että tarjoajien kannalta. Tarjouspyynnön laatimiseen on olemassa valmiita malleja ja sopimusasiat ovat yleensä säännelty kuntien toimielimissä selkeästi. Opinnäytetyössä pyritäänkin löytämään yksityiskohtaisempaa aineistoa juuri siivousvälineiden ja -tarvikkeiden kilpailutukseen.

Teoriaosuuden tukemana opinnäytetyössä kuvataan ennen itse hankintaprosessia toteutettavaa hankintayksikön ja toimittajien välistä vuoropuhelua. Vuoropuhelu tehdään eri tavarantoimittajien kanssa. Tavoitteena on kartoittaa kilpailutukseen valittavia siivoustarvikkeita sekä selvittää toimittajien näkökulmaa kilpailutettavan materiaalin valintaperusteisiin ja määrittelyyn tarjouspyynnössä hankintayksikköä ja toimittajaa tyydyttävällä tavalla silloin, kun kyseessä on julkisen hankintayksikön suorittama avoin kilpailutus, joka ylittää EU-hankintojen kynnysrajan.

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Service Management

SAARIJÄRVI, MINNA:
Public Procurement of Cleaning Material

Bachelor's thesis 43 pages, appendices 7 pages
September 2016

This thesis describes the public procurement of cleaning materials when there is no central procurement unit taking care of competitive bidding in municipal administration. Competitive bidding requires not only legal know-how but also professional insider know-how about the industry in case.

The thesis describes the general terms of the procurement law and focuses on the stages of the acquisition process that are challenging for the suppliers as well as the providers. There are ready-made templates for drawing up the invitation to tender, and contractual matters are usually clearly regulated by local administration. The thesis seeks to find more detailed data for procurement of cleaning materials in particular.

Supported by the theoretical part, the thesis describes a technical dialogue between the contracting entity and suppliers. The aim of technical dialogues is to identify cleaning materials on the markets and to find out the suppliers' perspective of material selection criteria.

Key words: procurement unit, competitive bidding, cleaning, technical dialogue

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	HANKINTOJEN KILPAILUTUS, JULKISET HANKINNAT.....	7
2.1	Julkisten hankintojen periaatteet	7
2.2	Kynnysarvot	8
3	HANKINTAPROSESSI YLEISESTI.....	10
3.1	Hankinnan suunnittelu.....	10
3.2	Tarjouspyyntö.....	12
3.3	Käsittely.....	15
4	KOKONAISUUDEN JA TUOTTEEN MÄÄRITTELY TARJOUSPYYNNÖSSÄ.....	19
4.1	Alustava määrittely.....	19
4.2	Vertailuperusteet.....	20
4.2.1	Ympäristö	21
4.3	Tuotteen määrittely.....	22
4.3.1	Puhdistusaineet	23
4.3.2	Siivousvälineet.....	26
4.3.3	Jätesäkit ja roskapussit.....	26
5	TEKNINEN VUOROPUHELU	27
5.1	Hankinnan kohteen määrittelyistä	27
5.2	Vertailuperusteista	28
5.3	Tuotteen määrittelystä ja hinnoista.....	29
5.4	Yksityiskohtia vuoropuheluista	30
6	YHTEENVETO.....	31
7	POHDINTA	33
	LÄHTEET	35
	LIITTEET.....	37
	Liite 1. Teknokemian yhdistys ry:n malli pesu- ja puhdistusaineiden tarjouspyyntöliitteeksi. (Teknokemian yhdistys ry.)1/7	37

ERITYISSANASTO

CPV-koodi	Common Procurement Vocabulary, EU:n komission hyväksymä hankintasanaston luokittelujärjestelmä. Hankintailmoituksissa käytettävä koodi hankinnan yksilöimiseksi. (HILMA 2016.)
GPA-sopimus	Government Procurement Agreement. Maailman kauppajärjestön (WTO) tekemä oikeudellisesti sitova julkisia hankintoja koskeva sopimus, jonka perusperiaatteena on syrjimättömyyden periaate. (Julkinen hankinta 2012.)
Tekninen eritelmä	Asiakirja tai luettelo, joka määrittelee tavaran, palvelun tai materiaalin ominaisuudet (Hankinta-asiamies).
HILMA	Työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämä ilmoituskanava julkisille hankinnoille. Kanava on maksuton, ja sieltä yritykset saavat tietoa käynnissä olevista hankintamenettelyistä sekä ennakkotietoa tulevista hankinnoista. (HILMA.)

1 JOHDANTO

Kilpailuttaminen edellyttää osaamista ja lainsäädännöllistä tietotaitoa, mutta keskittämisen puuttuessa myös yksikön johtaja voi joutua tekemään kilpailutuksia. Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, mitä vaaditaan tarjouspyynnön laatimiseksi siten, että saadaan yhdenvertaiset tarjoukset sekä tuotteiden että hinnoittelun suhteen. Aiheenvalinta opinnäytetyöhön tuli työelämän konkreettisen tarpeen kautta - edessä oleva siivousvälineiden kilpailutus, johon ei löytynyt valmista materiaalia tai ohjeistusta sekä aikaisemmat kokemukset kilpailutuksesta, jonka tulokseen kukaan kilpailutuksen osapuolista ei ollut täysin tyytyväinen.

Opinnäytetyössä kuvaillaan keskeinen hankintalainsäädäntö sekä muut säännökset, jotka sääntelevät kilpailutusta. Hankintaprosessin kuvaus kronologisessa järjestyksessä auttaa lukijaa hahmottamaan prosessin eri vaiheet selkeästi. Tekstissä keskitytään yksittäisen hankintayksikön sisällä tehtävään EU-kynnysarvon ylittävään kilpailutukseen, jossa käytetään avointa hankintamenettelyä. Esimerkiksi useamman hankintayksikön tekemä yhteishankinta ja muu kuin avoin hankintamenettely ja niitä koskeva sääntely on jätetty opinnäytetyön ulkopuolelle.

Puhtauspalvelualan kilpailutusta tehdessä ongelmaksi muodostuu usein kilpailutuksessa mukana olevien tuotteiden valinta. Minkälaisilla mittareilla tuotteita vertaillaan, millä tavalla vaatimukset tuotteille voidaan asettaa ja millä tavalla nämä oikeaoppisesti ilmaistaan tarjouspyynnössä. Opinnäytetyön tutkimusosuutena käydään tekninen vuoropuhelu kolmen eri tavarantoimittajan kanssa. Tarkoituksena on valmistautua tulevaan siivousvälineiden kilpailutukseen ja kartoittaa markkinoilla olevia ratkaisuja sekä toimittajien ideoita kilpailutuksen toteutuksen suhteen.

Yhteenvedossa kuvaillaan lyhyesti päätelmät teknisistä vuoropuheluista siivoustarvikkeiden hankintaa koskien. Pohdinnoissa mietitään opinnäytetyön onnistumista, tekemisen hyötysuhdetta arjen työelämään sekä mahdollisia kehitysehdotuksia hankintaprosessin yksinkertaistamiseksi. Liitteenä on prosessikuvaus hankintaprosessista opinnäytetyön teorian pohjalta sekä Teknokemian yhdistys ry:n mallipohja puhdistusaineiden tarjouspyyntölomakkeeksi.

2 HANKINTOJEN KILPAILUTUS, JULKISET HANKINNAT

Julkiset hankinnat eli valtion, kuntien ja muiden hankintalainsäädännössä määriteltyjen hankintayksiköiden tekemät hankinnat tehdään noudattaen hankintalainsäädäntöä. Sen valmistelusta on vastuussa työ- ja elinkeinoministeriö. Julkiset hankinnat on tehtävä kansallisten hankintalakien ja EU-hankintadirektiivien mukaan. Suomalaisten hankintayksiköiden on lisäksi noudatettava Maailman kauppajärjestön julkisia hankintoja koskevaa GPA- sopimusta. Säännöt liittyvät kilpailutuksen eri vaiheisiin, tarjouspyyntöasiakirjojen laatimiseen, hankinnasta ilmoittamiseen ja hankintasopimuksen allekirjoittamiseen. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012.) Tavoitteena on saada aikaan taloudellisesti tehokkaita ja laadukkaita julkisin varoin tehtyjä hankintoja turvaamalla samalla yritysten ja yhteisöjen tasapuoliset mahdollisuudet tarjousten tekemiseen sekä mahdollistaa eurooppalaisten yritysten parempi kilpailukyky julkisissa kilpailutuksissa. (Julkinen hankinta 2012). Tavaroiden, palveluiden, pääomien sekä työntekijöiden vapaa liikkuvuus on myös lakien ja säännösten tavoitteena (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012).

2.1 Julkisten hankintojen periaatteet

Julkisten hankintojen pääperiaatteet koskevat syrjimättömyyttä, yhdenvertaisuutta, avoimuutta ja suhteellisuutta, joita hankintamenettelyissä on noudatettava. Pääperiaatteet löytyvät Euroopan yhteisön perustamissopimuksesta. (Julkinen hankinta 2012.)

Syrjimättömyysperiaatteen mukaan ehdokkaita ja tarjoajia on kohdeltava julkisissa hankinnoissa samalla tavalla riippumatta sellaisista tekijöistä, jotka eivät liity hankinnan toteuttamiseen. Tällaisia tekijöitä ovat esimerkiksi kansallisuus tai sijoittuminen jollekin tietylle alueelle. (Julkinen hankinta 2012.)

Yhdenvertaisen kohtelun ja tasapuolisuuden periaatteiden mukaan tarjouspyyntöä ei saa laatia hankinnan kohteen suhteen siten, että määrittelyn perusteella tarjoajat joutuvat eriarvoiseen asemaan. Tarjoajia koskevat vaatimukset ovat samat kaikille tarjoajille eli samanlaisten tapausten käsittely eri tavoin tai erilaisten tilanteiden käsittely samalla tavoin on ilman perusteluita kiellettyä. (Julkinen hankinta 2012.)

Avoimuusperiaatteen mukaan hankintamenettelyä koskevia tietoja ei salata. Tämä tarkoittaa sitä, että hankinnasta on tehtävä julkinen ilmoitus, hankintapäätöksestä ilmoitetaan kaikille niille, jotka ovat osallistuneet tarjouskilpailuun ja kaikki asiakirjat, jotka koskevat hankintaa, ovat julkisia. Tarjouspyyntö tulee ilmoittaa näkyvästi siten, että se on kaikkien halukkaiden tavoitettavissa. (Julkinen hankinta 2012.)

Suhteellisuusperiaatteen mukaan hankintamenettelyn vaatimusten on oltava oikeassa suhteessa tavoiteltavaan päämäärään. Mietittäessä soveltuvuusehtojen laatimista tarjoajille on huomioitava kilpailutuksen luonne ja rahallinen arvo. Myös tarjouspyynnön sisältöön tai tarjousmenettelyn ehtoihin liittyvien vaatimusten on oltava oikeassa suhteessa hankinnan laatuun nähden. (Julkinen hankinta 2012.)

2.2 Kynnysarvot

Kynnysarvo tarkoittaa yksittäisen hankinnan suurinta mahdollista ennakoitua arvoa. Ennakoitu arvo määrittelee myös sen, sovelletaanko hankintaan kansallista vai EU-menettelyä. Vain EU-kynnysarvot ja kansalliset kynnysarvot ylittävät hankinnat kuuluvat hankintalain piiriin. Arvojen alle jääviin pienhankintoihin ei tarvitse soveltaa hankintalakia. Kansalliset kynnysarvot perustuvat kansalliseen lainsäädäntöön ja EU-kynnysarvot GPA-sopimukseen sekä komission antamaan asetukseen. EU-kynnysarvot tarkistetaan kahden vuoden välein, mutta kansallisia kynnysarvoja voidaan muuttaa vain kansallisen lainsäädännön muutoksin. (Julkinen hankinta 2012.) Alla olevista taulukoista voi nähdä kansalliset kynnysarvot (taulukko 1) sekä EU-kynnysarvot (taulukko 2).

TAULUKKO 1. Kansalliset kynnysarvot. (Julkinen hankinta 2016.)

Hankintalaji	euroa
Tavara- ja palveluhankinnat Käyttöoikeussopimukset Suunnittelukilpailut	30 000
Liitteen B terveydenhoito- ja sosiaalipalvelut (ryhmä 25) ja eräät työvoimahallinnon koulutuspalvelut yhteishankintana	100 000
Rakennusurakat Käyttöoikeusurakat	150 000

TAULUKKO 2. EU-kynnysarvot. (Julkinen hankinta 2016.)

Hankintalaji	euroa
Tavarahankinnat ja palveluhankinnat Suunnittelukilpailut	209 000
Rakennusurakat Käyttöoikeusurakat	5 225 000

**EU-kynnysarvo - Valtion keskushallintoviranomainen
(Hankintalain 16§)**

Hankintalaji	euroa
Tavara- ja palveluhankinnat Suunnittelukilpailut	135 000
Rakennusurakat	5 225 000

**EU-kynnysarvo - Erityisalat
(Erityisalojen hankintalain 12 §)**

Hankintalaji	euroa
Tavara- ja palveluhankinnat Suunnittelukilpailut	418 000
Rakennusurakat	5 225 000

Hankintalain ulkopuolelle jäävät kansalliset kynnysarvot alittavat hankinnat, ns. pienhankinnat. Näissä hankinnoissa voivat hankintayksiköt itsenäisesti päättää tilanteeseen sopivista hankintamenettelyistä. Pienhankintojen jättäminen hankintalainsäädännön soveltamisalan ulkopuolelle yksinkertaistaa hankintamenettelyjä sekä vähentää hallinnollisia kustannuksia. Kuitenkin myös pienhankinnat on kilpailutettava ja niitä koskevat perusperiaatteet tasapuolisesta kohtelusta ja kilpailutuksesta. Hankinnat tulisi tehdä tarkoituksenmukaisina kokonaisuuksina, jotta toiminta olisi tehokasta ja taloudellista. (Julkinen hankinta 2012.)

3 HANKINTAPROSESSI YLEISESTI

Julkiset hankinnat tulee tehdä suunnitelmallisesti ja tarkoituksenmukaisesti ottamalla huomioon markkinat ja tuntemalla niiden toimintaperiaatteet. Julkiset hankinnat on aina kilpailutettava ja kilpailutuksen tekemiseen on varattava riittävästi aikaa, jopa useita kuukausia. Hankintaprosessin tulee pääsääntöisesti johtaa hankintasopimukseen eli hankintamenettelyä ei tule käynnistää perusteettomasti. (Julkinen hankinta 2012.)

3.1 Hankinnan suunnittelu

Hankinnan luonteesta riippuu, millaista hankintamenettelyä käytetään. Tässä opinnäytetyössä keskitytään ainoastaan tavallisimpaan hankintamenettelyyn, avoimeen menettelyyn. Se tarkoittaa, että hankintailmoitus julkaistaan hankintayksikön toimesta HILMAssa, jolloin kaikki halukkaat toimittajat voivat tehdä tarjouksen. Hankintayksikkö voi myös lähettää tarjouspyynnön hankintailmoituksen julkaisun jälkeen haluamalleen toimittajalle. Hankintaan liittyvät asiakirjat on mahdollista linkittää suoraan HILMAssa julkaistuu hankintailmoitukseen ja ne voidaan toimittaa myös niitä pyytäneille suoraan postitse tai julkaisemalla hankintayksikön nettisivuilla. Tarjoajien valinta eli soveltuvuuden tarkistaminen tehdään, kun kaikki tarjoukset on saatu. (Julkinen hankinta 2012.)

Laskemalla hankinnan arvo selvitetään, mitkä säännöt hankintaan soveltuvat vai onko kyseessä pienhankinta, johon hankintalain säännökset eivät sovellu. Hankinnan arvon laskemisen on pädeävä hankintailmoituksen lähettämishetkellä tai hankintamenettelyn alkaessa ja arvoperusteeksi on laskettava suurin maksettava korvaus kokonaisuudessaan. Arvonlisävero jätetään laskennasta pois. Kokonaiskorvaukseen lasketaan myös tarjoukseen liittyvät mahdolliset jatkosopimukset sekä muut maksut ja palkkiot, joita maksetaan tarjoajille hankintaprosessin aikana. Kokonaiskorvauksella tarkoitetaan hankinnan kokonaisarvoa koko sopimuksen voimassaolon ajalta. Tämä laskentatapa on käytössä määräaikaissä hankintasopimuksissa. Laskentatapa toistaiseksi voimassa olevissa hankinnoissa on 48 kertaa sopimuksen kuukausiarvo, jolloin saadaan neljän vuoden korvaukset huomioitua. (Julkinen hankinta 2012.)

Hankinta voidaan jakaa myös erillisiin osiin, mikäli markkinoilla olevien yritysten koko on pieni tai hankinnan toteuttaminen yhtenä kokonaisuutena on hankintayksikölle riskialtista. Hankinta-arvo määräytyy ennakoidun kokonaisarvon mukaan, vaikka hankinta jaettaisiin osiin. Myös säännöt määräytyvät kokonaisarvon mukaisesti eli kilpailuttaminen tehdään kokonaisarvon perusteella ylittävän kynnysarvon säännösten (kansallinen kynnysarvo tai EU-kynnysarvo) mukaan jokaisen osan kohdalla. (Julkinen hankinta 2012).

Hankintalain säännösten kiertäminen jakamalla hankinta eriin, osittamalla se tai laskeamalla sen arvo epätavallisin keinoin ei ole sallittua. Tavaroiden hankintoja ei voida yhdistää rakennusurakkaan. Hankinnan jakaminen osiin taloudellisten tai teknisten seikkojen vuoksi tulee pystyä näyttämään toteen tarvittaessa. Peruseriaate on, että samanaikaisesti kilpailutettavien samantyyppisten hankintojen tulisi kuulua samaan hankintakokonaisuuteen. (Julkinen hankinta 2012.)

Hyvän tarjouspyynnön laatimiseen tarvitaan markkinoiden tuntemista. Ostajan tulee tietää, mitä haluaa ostaa ja mitä markkinoilla on tarjolla. Myöskin tarjoajien on ymmärrettävä ostajan odotukset ja tarpeet. Markkinoiden tunteminen auttaa hankinnan kohteen ja valintaperusteiden määrittelyssä. Vuoropuhelu tarjoajien kanssa selventää ostajalle hyvän hankinnan kannalta oleellisen tiedon ja tarjoajat saavat samalla hyödyllistä tietoa julkisen hankinnan peruseriaateista. Suhteellisuuseriaatetta noudattaen erilaiseen tarjontaan perehtyminen on riittävää markkinoiden kartoittamiseksi, eikä tarvitse perehtyä kaikkeen markkinoilla olevaan tarjontaan. Kartoitus tulee erottaa selkeästi itse hankintaprosessista, eikä tarjouskilpailua saa käyttää hintatason selvittämiseen tai markkinoiden kartoittamiseen. Kilpailutuksen tarkoituksena on aina tarjouskilpailun voittajan valinta. (Julkinen hankinta 2012.)

Ennen jokaista hankintaa tulisi tehdä valmistelutyötä, johon kuuluu vuoropuhelu toimittajien kanssa. Väärinymmärryksen riski pienenee, kun vuoropuhelun avulla saadaan parempi ymmärrys hankittavan tuotteen ja toimittajan sekä markkinoiden vaatimusten suhteen. Tällöin myös hankintayksikkö saa parempia ja pätevämpiä tarjouksia. (Julkinen hankinta 2012.) Toimittajille voidaan jättää myös tietopyyntö, joka julkaistaan HILMAssa. Tietopyynnössä tilaaja kuvaa hankinnan tavoitteet ja pyytää toimittajilta vapaamuotoista ratkaisumallia hankinnan toteuttamiseen. Tilaaja voi myös järjestää kiinnostuneille toimittajille tiedotustilaisuuden, jossa hankintaa esitellään.

Tietopyynnöllä saadaan selville toimittajien kiinnostus hankinnasta ja todennäköinen toimittajien määrä. Tietopyynnön lähettäminen ei velvoita hankinnan käynnistämiseen. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 140.) Vuoropuhelu ei anna lupaa kertoa toimittajille tarkkaa tietoa siitä, miten hankinta tullaan rakentamaan, minkälaisia vaatimuksia asetetaan jne. Sen sijaan esimerkiksi tutkivat haastattelut ovat oivallinen keino kartoittamiseen. Myös hankinta-aikataulusta voidaan informoida toimittajia. Haastatteluihin tai kyselyihin osallistuville toimittajille ei saa antaa mahdollisuutta vaikuttaa tarjouspyyntöön itselleen edullisella tavalla. Toimittajien tapaaminen kahden kesken on sallittua, mutta kenellekään ei saa antaa enemmän tietoa hankinnasta kuin toiselle. Vuoropuhelusta ja tapaamisista on hyvä pitää pöytäkirjaa. (Julkinen hankinta 2012.)

Hankintayksikkö voi asettaa vaatimuksia ehdokkaiden ja tarjoajien ammatilliselle pätevyydelle, tekniselle suorituskyvylle sekä taloudelliselle tilanteelle selvittääkseen heidän kykynsä toteuttaa hankinta. Tämän osoitukseksi voidaan tarjoajia ja ehdokkaita pyytää toimittamaan selvityksiä tilanteestaan. Asetettujen vaatimusten täyttämättä jättäminen johtaa tarjouskilpailun ulkopuolelle sulkemiseen. Soveltuvuusvaatimusten tulee olla puolueettomia, niiden tulee liittyä toimittajan mahdollisuuksiin toteuttaa hankinta ja niiden tulee olla suhteellisia hankinnan luonteeseen, kohteeseen ja suuruuteen huomioon ottaen. Soveltuvuusvaatimuksista tulee ilmoittaa hankintailmoituksessa, kun kyseessä on EU-hankinta. Lisätietoa vaatimusten ja selvitysten asettamisesta löytyy mm. hankinnat.fi -sivustolta. (Julkinen hankinta 2012.)

3.2 Tarjouspyyntö

Hankintaprosessin tärkein vaihe on tarjouspyynnön laatiminen ja siihen kannattaa käyttää reilusti aikaa (Valtion hankintakäsikirja 2010). Tarjouspyynnössä ilmoitetaan muun muassa kilpailutuksen sisältö, laatu, koko, tärkeimmät ehdot sekä kilpailutusmenettelyn sisältö ja prosessi. Tarjouspyyntö on laadittava kirjallisena ja sen tulee olla niin selkeä, että sen perusteella annettavat tarjoukset ovat vertailukelpoiset ja yhtenäiset. Hankintayksikön tulee toimittaa tarjouspyyntö kaikille halukkaille kuuden päivän sisällä pyynnön saapumisesta, edellyttäen, että pyyntö on saapunut tarpeeksi ajoissa ennen tarjousajan kulumista umpeen. Vaihtoehtoisesti voidaan tarjouspyyntö asettaa kokonaisuudessaan tarjoajien saataville sähköisesti hankintailmoituksen julkaisemispäivästä lähtien.

Internet-osoite ilmoitetaan hankintailmoituksessa. Lisätiedot, jotka liittyvät tarjouspyyntöön, on toimitettava viimeistään kuusi päivää ennen tarjousajan päättymistä. (Julkinen hankinta 2012.)

Tarjouspyynnössä on oltava viittaus julkaistuun hankintailmoitukseen ainakin silloin, kun kyseessä on EU-kynnysarvon ylittävä hankinta. Tarjouspyynnön toimitusosoite on ilmoitettava selkeästi, eikä muulla tavalla tai muuhun osoitteeseen toimitettua tarjousta voida hyväksyä. Hankintayksikkö voi itse päättää, millä kielillä tarjoukset tulee tehdä ja se on ilmoitettava tarjouspyynnössä. Tarjouspyyntö itsessään laaditaan suomen, ruotsin tai muulla Euroopan unionin virallisella kielellä. Tarjouspyyntöön pitää sisällyttää vaatimukset, jotka koskevat tarjoajien soveltuvuutta sekä niiden todistamiseksi vaadittavien asiakirjojen luettelot. (Julkinen hankinta 2012.)

Tarjouspyynnössä ja hankintailmoituksessa hankinnan kohde määritellään käyttäen teknisiä eritelmiä, joiden avulla määritellään erityisesti tavarahankintojen ominaisuuksia. Ne eivät saa rajoittaa kilpailua julkisissa hankinnoissa vaan kaikkien tarjoajien on saatava yhtäläiset mahdollisuudet osallistua tarjouskilpailuun. Tiettyä valmistajaa tai tiettyä alkuperää olevia tavaroita ei saa mainita teknisissä eritelmissä ellei hankintasopimuksen kohdetta muutoin tarpeeksi täsmällisesti ja selkeästi pystytä kuvaamaan. Tällöin on lisättävä viittaukseen ilmaisu ”tai vastaava”. Teknisten eritelmien laatimisen tueksi voidaan käydä vuoropuhelua toimittajien tai teknisten asiantuntijoiden kanssa. Tällöin ei ole kyse tarjouskilpailusta, mikä tulee ilmoittaa suorittamalla vuoropuhelu kirjallisena. (Julkinen hankinta 2012.)

Teknisissä eritelmissä käytetään standardeja, teknisiä hyväksyntöjä ja eritelmiä, jotka liittyvät tuotteiden valmistamiseen. Tekniset eritelmät voidaan ilmoittaa myös esittämällä suorituskykyä ja toiminnallisia ominaisuuksia koskevia vaatimuksia. Tällaisten vaatimusten on oltava riittävän täsmällisiä, jotta tarjousten vertailukelpoisuus ja tarjoajien syrjimättömän kohtelun vaatimus säilyvät. Tuotantomenetelmää koskevia teknisiä eritelmiä voidaan ilmoittaa silloin, kun vaatimus on välittömässä yhteydessä laatuun tai muihin ominaisuuksiin, esimerkiksi ympäristömyönteisyyteen. Tarjouspyynnössä tai hankintailmoituksessa tulee ilmoittaa tarjouksen valintaperuste. Valintaperusteena voi olla halvin hinta tai kokonaistaloudellisesti edullisin tarjous. Mikäli valintaperusteeksi valitaan halvin hinta, tehdään tarjousten vertailu ainoastaan hinnan perusteella.

Hankintayksikkö voi itse päättää vertailuperusteista valitessaan kokonaistaloudellisen edullisuuden valintaperusteeksi. Vertailuperusteiden asettamisessa ei saa syrjiä ehdokkaita. EU-kynnysarvot ylittävässä hankinnassa ilmoitetaan vertailuperusteiden lisäksi osien suhteellinen painotus. Tarjouksia verrataan jokaista vertailuperustetta käyttäen, eikä muita perusteita saa käyttää. (Julkinen hankinta 2012.)

Hyväksyttäviä vertailuperusteita ovat muun muassa kilpailutuksen kohteen laatu, hinta tai toimitusaika. Muita hankintalaissa esiintyviä vertailuperusteita ovat esimerkiksi ympäristöystävällisyys, toiminnalliset määritteet, asiakaspalvelu sekä toimitukseen liittyvät ominaisuudet. Vertailuperusteilla tulee olla taloudellista merkitystä hankintayksikölle. Hinnalle tulee antaa riittävä painoarvo tarjousten valinnassa erityisesti, kun on kyse julkisten varojen käytöstä. Jotkut seikat, kuten ympäristönäkökohdat tai sosiaaliset näkökohdat voivat olla vertailuperusteita, vaikkeivät ne välttämättä tuota taloudellista etua hankintayksikölle. Perusteet tulee pystyä mittaamaan ja niiden on liityttävä hankinnan kohteeseen. Vertailuperusteina ei saa käyttää hankinnan kohteeseen liittymättömiä vertailuperusteita, esimerkiksi tarjoajayrityksen toimintaan tai ominaisuuksiin liittyviä tekijöitä. Soveltuvuusehdot tulee erottaa hankinnan kohteeseen liittyvistä tarjouksen vertailuperusteista. Syrjimättömyysperiaatteen mukaisesti vertailuperusteet eivät saa suosia tiettyjä tarjoajia, edellyttää aiempaa sopimussuhdetta hankintayksikön kanssa tai suosia paikallista toimittajaa. (Julkinen hankinta 2012.)

Kokonaistaloudellista edullisuutta käytettäessä valintaperusteena voidaan hyväksyä vaihtoehtoisia tarjouksia, mikäli se mainitaan tarjouspyynnössä. Vaihtoehtoista tarjousta voidaan käyttää silloin, kun hankintayksikkö ei tunne markkinoita kunnolla, ja haluaa saada vaihtoehtoisia, innovatiivisia tarjouspyyntöjä. Vaihtoehtoisen tarjouksen tulee täyttää tarjouspyynnössä esitetyt vähimmäisvaatimukset sekä vaatimukset vaihtoehtojen esittämiselle. (Julkinen hankinta 2012.)

Tarjousten voimassaoloaika ei ole säädelty hankintalaissa, mutta hankintayksikön on hyvä ottaa huomioon hankinnan luonteesta johtuva tarjousten käsittelyyn kuluva arvioitu aika. Muut tarjouspyynnössä ilmoitettavat tiedot riippuvat hankinnan sisällöstä, koosta ja luonteesta. Pääsääntö on, että tarjoajille tulee antaa riittävät tiedot, jotta ne voivat antaa vertailukelpoisen tarjouksen. Erityisehtojen käyttämisestä hankintasopimuksessa on ilmoitettava etukäteen. (Julkinen hankinta 2012.)

Sopimusehdot, joilla on merkitystä tarjouksen tekemisessä, tulee ilmoittaa tarjouspyynnössä, sillä niillä voi olla vaikutusta esimerkiksi tarjoajien kiinnostukseen tai tarjouksen hintaan. (Julkinen hankinta 2012.) Sopimusajaksi voidaan määritellä pitkäkestoinen, yli kolme vuotta kestävä tai lyhytkestoinen sopimus. Siivousaineet ja -välineet kehittyvät nopeasti, ja tuotevalikoima voi muuttua ja kasvaa jopa vuodessa. (Palveluesimiehen käsikirja 2003.) Tarjouksen tekemiseen tarvitaan myös tietoja muun muassa hintojen ilmoittamisperusteista, sopimus-, maksu-, takuu- ja muista ehdoista sekä tarjoukseen liittyvistä koulutuksista ja palveluista. Hankintayksikön oma sopimusluonnos voi olla olennainen tieto tarjouspyynnössä, kuten myös hankintaprosessin kulku, siitä tiedottaminen, tarjousten käsittely sekä lisätietojen antaminen. (Julkinen hankinta 2012.)

3.3 Käsittely

Julkisella hankintayksiköllä on hankintalain mukainen velvollisuus ilmoittaa hankinnoistaan. Myös muu hankinnan tekijä on velvollinen ilmoittamaan hankinnasta, mikäli se on saanut julkiselta yksiköltä tukea hankinnan tekemistä varten yli puolet hankinnan arvosta. Ilmoittaminen takaa avoimuusperiaatteen toteutumisen sekä aidon kilpailun toteutumisen julkisissa hankinnoissa. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012.) HILMA on työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämä sähköinen ilmoituskanava julkisista hankinnoista. Julkaiseminen Hilmassa on maksutonta ja siellä tulee julkaista kaikki kansallisten ja EU-kynnysarvojen ylittävät julkiset hankinnat ruotsin tai suomen kielellä. HILMAssa voidaan julkaista myös kansallisia kynnysarvoja alemmat hankinnat, mutta se on vapaaehtoista. Ilmoitukset toimitetaan HILMAsta julkaistavaksi Euroopan unionin virallisen lehden täydennysosaan sekä TED-tietokantaan. Mikäli ilmoitusmenettely laiminlyödään, saattaa se johtaa hankintapäätöksen kumoamiseen markkinaoikeudessa. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012.) Hankintayksikkö voi julkaista hankintailmoituksen myös muussa tiedotusvälineessä sen jälkeen, kun hankintailmoitus on julkaistu HILMAssa. Tällöin on mainittava päivä, jona ilmoitus on lähetetty julkaistavaksi HILMAan. Myös mahdollisille tarjoajille voidaan lähettää tarjouspyynnöt suoraan hankintailmoituksen julkaisemisen jälkeen. (Julkinen hankinta 2012.)

EU- kynnysarvon ylittävän julkisen hankinnan hankintalaissa säädettyä tarjousaikaa on mahdollista lyhentää julkaisemalla ennakoilmoitus HILMAssa vähintään 52 päivää ja enintään vuosi ennen hankintailmoituksen lähettämistä. Ennakoilmoituksessa kerrotaan tulevasta hankinnasta sekä arvioidusta alkamisajankohdasta sekä annetaan ilmoituksen tekohetkellä tiedossa olevat hankintaa koskevat tiedot. (Julkinen hankinta 2012.)

Jälki-ilmoitus on tehtävä sähköisesti HILMAssa 48 päivän kuluessa siitä, kun EU - kynnysarvon ylittävästä hankinnasta on tehty sopimus tai kun hankinta on keskeytetty. Ilmoituksessa selvitetään, kuka voitti tarjouskilpailun eli kenen kanssa hankintasopimus tehtiin. Mikäli hankinta keskeytettiin, tulee jälki-ilmoituksesta käydä ilmi syyt keskeyttämiselle. Ilmoitukseen ei saa laittaa tietoja, joiden julkaiseminen on yleisen edun vastaista tai joista olisi haittaa liikesalaisuuksille tai tarjoajien väliselle terveelle kilpailulle. (Julkinen hankinta 2012.)

Joskus hankintailmoituksessa tai sen kohteena olevassa tarjouspyynnössä huomataan julkaisemisen jälkeen virheitä, jotka täytyy korjata, jottei koko hankintaprosessi menisi pieleen. Pienempi virhe voidaan korjata tekemällä korjausilmoitus HILMAan tai merkittävän virheen ollessa kyseessä voidaan hankintaprosessi keskeyttää. Korjausilmoitus tulkitaan uudeksi hankintailmoitukseksi. Tällöin on myös hankintoja koskevat vähimmäismääräajat laskettava uudestaan. Mikäli kyseessä on pieni virhe (tekniinen kirjoitusvirhe tms.), jolla ei ole käytännön merkitystä tarjouskilpailussa, voidaan tarjousajan uudelleenarviointi jättää hankintayksikön harkintaan. EU-hankinnoissa tarjousten tekemisen määräajat lasketaan siten, että ensimmäinen päivä on hankintailmoituksen julkaisemista seuraava päivä. Oheinen taulukko kuvaa vähimmäismääräaikoja, joita on noudatettava EU-kynnysarvot ylittävissä hankinnoissa. (Julkinen hankinta 2013.)

TAULUKKO 3. EU-kynnysarvot ylittävien hankintojen vähimmäismääräaika-
taulukko, kun kyseessä avoin menettely (Julkinen hankinta 2013).

Menettelytapa	<i>Ei ennakkoilmoitusta</i>		
	Ilmoitus tehty sähköisesti	Ilmoitus ja tarjouskirjat sähköisesti ¹	Ilmoitus postitse
Avoin menettely (tavarat, palvelut, rakennusurakat)			
Tarjousaika	45 pv*	40 pv*	52 pv*
Jälki-ilmoitus	48 pv***	-	-

Menettelytapa	<i>Ennakkoilmoitus julkaistu</i>		
	Ilmoitus tehty sähköisesti	Ilmoitus ja tarjouskirjat sähköisesti ¹	Ilmoitus postitse
Avoin menettely (tavarat, palvelut, rakennusurakat)			
Tarjousaika	22 pv*	22 pv*	22 pv*
Jälki-ilmoitus	48 pv***	-	-

Tarjoukset käsitellään suljettuna ja tarjousten käsittelystä tai hankintapäätöksen valmistelusta ei saa tiedottaa ennen kuin hankintapäätös on tehty. Tarjoukset avataan niiden jättöajan sulkeuduttua. Hankintalaissa ei erikseen säädetä tarjousten avaustilaisuudesta, mutta siitä on hyvä pitää pöytäkirjaa. Tarjousten avauksen jälkeen käsittely jatkuu vaiheittain seuraavasti:

1. Todetaan ja hylätään myöhästyneet tarjoukset.
2. Arvioidaan ja todennetaan tarjoajan soveltuvuus.
3. Todennetaan, että tarjous on tarjouspyynnön mukainen.
4. Vertaillaan tarjouspyyntöjä.
5. Julkistetaan tarjouskilpailun voittaja.

(Julkinen hankinta 2012.)

Yritykset vastaavat itse tarjouksensa sisällöstä ja siitä, että tarjous täyttää syrjimättömyyden periaatteen mukaan tarjouspyynnön mukainen. Tarjouspyyntöä vastaamattomat tarjoukset joudutaan hylkäämään virheellisinä tai puutteellisinä - tarjotaan muuta kuin pyydetään tai vaaditut selvitykset tai todistukset uupuvat. Myös myöhästyneet tarjoukset hylätään. (Piekkola 2006.) Piekkolan mukaan hankintayksikkö ei saa pyytää tarjoajia täydentämään tarjouksiaan. Hankintalain 56 §:n mukaan hankintayksikkö kuitenkin voi pyytää tarjoajilta täydennystä tai täsmennystä selvityksiin ja muihin asiakirjoihin.

Hankintalain 56 §:n esitöissä mainitaan, että suhteellisuuden periaatteen ja tarjoajien tasapuolisen kohtelun vaatimukset huomioon ottaen hankintayksikkö voi pyytää täydennyksiä ja täsmennyksiä selvityksiin ja asiakirjoihin. Tarjouksen sisältöä koskevia täydennyksiä voidaan sallia, mikäli täydennys ei koske hinta- tai laatuvertailun kohteena olevia seikkoja. (Hankinta-asiamies 2016.)

Hankintalain mukaan hankinta voidaan keskeyttää vain todellisesta ja perustellusta syystä. Tällöin hankintaprosessi keskeytetään, hankinta jätetään tekemättä tai käynnistetään täysin uusi hankintaprosessi. Keskeytyksestä on annettava kirjallinen ja perusteltu päätös. EU-kynnysarvon ylittävien hankintojen keskeyttämisestä tehdään jälki-ilmoitus. Hankinnan keskeyttäminen tulee kysymykseen esimerkiksi silloin, kun tarjouspyyntö on virheellinen tai siitä puuttuu oleellisia kohtia, jolloin ei saada kilpailutukseen aiottuja tarjouksia. Hankinta voidaan keskeyttää myös hankintatarpeen muuttuessa kesken kilpailutuksen tai rahoitustilanteen muuttuessa huomattavasti tai tarjousten määrän jäädessä yhteen tarjoukseen. Tarvittaessa on hankintayksikön näytettävä toteen todellisen syyn olemassaolo. (Julkinen hankinta 2012.)

Hankintapäätös tehdään aina kirjallisena. Hankintapäätöksessä tai siihen liittyvissä asiakirjoissa tulee kertoa päätökseen vaikuttaneet asiat siten, että tarjoaja voi arvioida, onko hankintamenettely ollut lain mukainen. Tarjousvertailun tulokset tulee esittää siten, että tarjoajalle ilmenee oman tarjouksen sijoittuminen tarjouskilpailussa suhteessa muihin tarjouksiin. (Julkinen hankinta 2012.) Hankintapäätös ja perustelut tulee aina toimittaa kaikille tarjoajille, joko kirjallisesti tarjoajan postiosoitteeseen tai sähköisesti ilmoitettuihin sähköisiin yhteystietoihin (Hankinta-asiamies 2016). Hankintapäätöksen tekemisen jälkeen tehdään hankintasopimus, joka on yhtä kuin kirjallisen sopimuksen allekirjoittaminen. EU-kynnysarvon ylittävissä hankinnoissa ennen hankintasopimuksen tekemistä täytyy odottaa hankintapäätöksen tiedoksiannosta kulunut hankintalaissa säädetty odotusaika, joka on 21 päivää. Hankintamenettelyssä tehtyyn ratkaisuun tai päätökseen voi hakea muutosta valittamalla markkinaoikeuteen. Muutoksenhakuoikeus on niillä, joita asia koskee. Lisäksi hankintayksikölle voidaan tehdä kirjallinen vaatimus hankintaoikaisusta. Valitukset on tehtävä 14 päivän kuluessa tiedonannon saamisesta. EU-kynnysarvot ylittävissä hankinnoissa hankintasopimusta ei voida tehdä, mikäli asiasta on valitettu markkinaoikeuteen. Valittajan on kirjallisesti ilmoitettava hankintayksikölle valittamisesta markkinaoikeuteen. (Julkinen hankinta 2012.)

4 KOKONAISUUDEN JA TUOTTEEN MÄÄRITTELY TARJOUSPYYNNÖS- SÄ

Onnistuneen tarjouspyynnön edellytyksenä on, että ostaja tietää, mitä haluaa hankkia ja osaa määritellä millä ehdoilla hankinta tehdään (Piekkola 2006). Onnistuminen riippuu paljon hankinnan valmistelusta, vaikka julkisen hankinnan valmisteluvaiheesta ei hankintalainsäädännössä sitovasti olekaan säännelty (Mäkelä 2011). Tarjouspyynnöstä tulee ilmetä vaatimukset ja ominaisuudet, joita hankittavalle tavaralle asetetaan. Tavaramerkin nimeä ei saa käyttää tarjouspyynnössä muuta kuin poikkeuksellisissa tapauksissa. Sen sijaan tuote tulee määritellä siten, että useampi toimittaja voi tarjota tuotteita. (Piekkola 2006.)

4.1 Alustava määrittely

Hankinnan tekemiseen on oltava perusteltavissa oleva syy. Kilpailutettavan kokonaisuuden tulisi olla sellainen, että tavarat tai urakka kuuluvat mahdollisten tarjoajien normaaliin tuotevalikoimaan eli tuotteen määrittelyssä on pyrittävä standardoituihin tuotteisiin sekä yleisesti käytössä oleviin ja tarpeeseen nähden tarkoituksenmukaista laatua ja mallia oleviin tuotteisiin. Liian laaja kokonaisuus voi estää pienempien toimittajien osallistumisen tarjouskilpailuun. Ei voida myöskään edellyttää, että yksi tarjoaja pystyy tarjoamaan kaikkia kilpailutettavia tuotteita. Sallimalla osatarjouksen tekeminen saadaan tarjouskilpailuun mukaan tarjoajia, joiden tuotevalikoimaan kuuluu vain osa kilpailutuksen kohteesta. (Valtion hankintakäsikirja 2010). Osatarjousten salliminen on ilmoitettava hankintailmoituksessa ja osa-alueiden sisältövaatimuksia voidaan täsmentää hankintailmoituksen liitteessä (Julkisten hankintojen sanakirja 2014).

Alustava määrittely selvittää hankintakokonaisuuteen kuuluvat tavaranimikkeet. Riskit, tarkoitus ja tavoitteet, organisointi, rahoitus ja markkinat sekä muut hankintaan vaikuttavat seikat käydään läpi. Tarkoituksena on selvittää edellytykset hankinnan käynnistämiseksi sekä muodostaa mahdollisimman selkeä käsitys siitä, mitä ollaan hankkimassa. Määrittelytyön tarkkuus ja yksityiskohtaisuus riippuu hankinnan koosta ja monimutkaisuudesta. Jos kyseessä on monivuotinen sopimus, kannattaa alustavan määrittelyn tekemiseen varata riittävästi aikaa. (Valtion hankintakäsikirja 2010.)

Markkinoilla toimivien tarjoajien määrää, tuotteita ja niiden ominaisuuksia, hinnoittelua ja käytäntöjä voidaan kartoittaa hankinnan suunnitteluvaiheessa teknisen dialogin avulla. Tällöin hankintayksikkö saa markkinatoimijoilta alan sisäpiiritietoa, jonka avulla hankintatarve pystytään kilpailuttamaan tarkoituksenmukaisella tavalla. Teknisen dialogin järjestäminen on vapaaehtoista ja se toteutetaan ennen hankintaprosessin alkua. Dialogi voidaan käydä asiantuntijoiden kesken tai yhteistyössä alan itsenäisten yritysten kanssa. Yleensä tekniseen dialogiin osallistuu yrityksiä, jotka ovat hankinnassa potentiaalisia tarjoajia. Vuoropuheluun osallistuvien yritysten määrää ei ole säädelty - dialogi voidaan käydä vain yhden markkinatoimijan kanssa. Vuoropuhelusta voidaan myös ilmoittaa julkisesti HILMA -järjestelmän kautta. Hankintayksikön tulee kuitenkin huomioida avoimuuden ja syrjimättömyyden periaatteet kaikessa hankintoihin liittyvässä toiminnassa. (Mäkelä 2011.)

4.2 Vertailuperusteet

Nykyään suuri osa hankinnoista sisältää jonkinlaista palvelua, jolloin laadun sijaan tulisi puhua hankinnan sisällöstä ja vertailla tarjouksia huolellisen sisällön erittelyn kautta. Keskeistä olisi selvittää hankinnan ja toimitusten kokonaiskustannukset vertailuun, jolloin ostohinnan lisäksi vaikuttavia asioita ovat muun muassa maksu- ja toimitusehdot, rahat, käyttöönottokustannukset, koulutukset, puskurivarastot ja laadun tarkastukset. (Logistiikan maailma.) Julkisilla hankinnoilla tulisi olla taloudellista merkitystä hankintayksikölle, joten kustannuksille, esimerkiksi hinnalle, on annettava riittävä painoarvo. Ympäristö- ja sosiaaliset näkökohdat ovat poikkeuksia taloudellista etua tuottavista vertailuperusteista. Myös koko hankinnan elinkaaren aiheuttamat kustannukset voidaan ottaa huomioon vertailuperusteita asettaessa. Näitä kustannuksia on muun muassa huolto- ja jätteidenkäsittelykustannukset, takuuehdot tai jälleenmyyntiarvo. (Julkinen hankinta 2012.)

Hankintayksiköllä on harkintavalta vertailuperusteiden asettamisessa, eikä siihen voida puuttua. Vertailuperusteiden tulee olla objektiivisia, syrjimättömiä ja niiden on liityttävä hankinnan kohteeseen. Vertailuperusteet eivät myöskään saa antaa hankintayksikölle rajoittamatonta valinnanvapautta. Tarjouspyynnössä vaaditut toimittajien soveltuvuusehdot tulisi erottaa hankinnan kohteen vertailuperusteista. (Julkinen hankinta 2012.)

Vertailuperusteille määritellään painoarvot, jolloin tarjouksille saadaan kokonaispistemäärät, joiden mukaan ne voidaan asettaa paremmuusjärjestykseen. Vertailuperusteita voidaan painottaa tärkeysjärjestyksen mukaan. (Logistiikan maailma.) Esimerkkinä Teknokemian Yhdistyksen ehdotus tärkeysjärjestykseksi pesuaineiden valinnassa voisi olla: käyttökustannukset 35%, asiakaspalvelu 30%, tuotteiden toimivuus 20%, tuotteiden ympäristövaikutukset 10% ja toimitusten sujuvuus 5% (Teknokemian Yhdistys ry).

4.2.1 Ympäristö

Valtio ja kunnat on sitoutettu edistämään energia- ja ympäristöratkaisuja valtioneuvoston periaatepäätöksellä (13.6.2013). Sen mukaan kaikissa julkisissa hankinnoissa tulee ottaa huomioon vihreän teknologian ratkaisut. Tällä tavoin saavutetaan ympäristötavoitteita, saadaan aikaan kustannussäästöjä, edistetään innovointia, tuetaan ympäristöystävällisten ja kilpailukykyisten palvelujen ja tuotteiden kehittämistä sekä luodaan nykyistä terveellisemmät työolot henkilöstölle. (Motivan hankintapalvelu 2016.) Ympäristövaikutukset ja valmistajan kestävän kehityksen mukaisen toiminnan arviointi tapahtuu esimerkiksi seuraavin kriteerein:

- Yritys osallistuu A.I.S.E Charter for Sustainable Cleaning -hankkeeseen, eli Euroopan laajuiseen kestävän kehityksen vapaaehtoishankkeeseen, jolla edistetään pesuaineita valmistavien yritysten kehityksenmukaista toimintaa.
- Yritys osallistuu Responsible Care -Vastuu huomisesta -ohjelmaan, joka on kemianteollisuuden kansainvälinen omaehtoinen ympäristö-, terveys- ja turvallisuusohjelma tavoitteenaan kestävän kehityksen mukainen toiminta.
- Tuotteiden ympäristömerkintä, esimerkiksi Joutsenmerkki tai EU -kukka tai tuotteet muutoin täyttävät nämä kriteerit.
- Yritys on sitoutunut valtakunnalliseen pakkausalan ympäristörekisteri PYR Oy:n tuottajayhteisöihin.
- Tuotteiden pakkausmateriaalit ovat ympäristöystävällisiä esimerkiksi materiaalien määrän ja kierrätettävyyden suhteen.

(Teknokemian Yhdistys ry.)

On tärkeää huomioida, että ympäristömerkki tai ohjelmaan kuuluminen ei voi olla ehdoton vaatimus tarjouspyynnössä. Sen sijaan voidaan käyttää merkintää ”tai vastaava”, koska kaikkien yritysten tulee voida tarjota tuotteitaan, riippumatta ovatko ne mukana ohjelmassa. (Teknokemian Yhdistys ry.) Ympäristömerkin kriteereihin voidaan kokonaan tai tietyiltä osin viitata ja merkki itsessään voi olla todisteena kriteerien täyttymisestä, mutta muita todisteita täytyy myös hyväksyä. Ympäristömerkinnän täytyy myös olla kaikille avoin ja sillä täytyy olla tieteelliset perusteet. Tämä toteutuu mikäli ympäristömerkintäorganisaatio seuraa alan kansainvälistä standardia (ISO 14024). (Upphandlingsmyndigheten 2016.)

Siivousvälineiden hankinnassa kannattaa kiinnittää huomiota tuotteen ympäristövaikutuksiin koko sen elinkaaren aikana. Käytössä ympäristöystävällinen tuote voi valmistuksessa aiheuttaa enemmän ympäristöhaittoja kuin tuote, joka rasittaa ympäristöä käytön aikana. Pakkauskoko vaikuttaa osaltaan jätteen määrään. (Handbok i städning 2000, 168.) Siivousvälineiden oikeanlainen valinta ja käyttö vähentää kemikaalien, materiaalien ja veden kulutusta. Välineiden merkittävimmät ympäristövaikutukset niiden elinkaaren aikana syntyvätkin välineen käyttövaiheessa. (Vileda Professional 2016.)

4.3 Tuotteen määrittely

Hankintailmoituksessa tuotteet ja hankinnan lajin sisältö määritellään CPV-koodin avulla (Credita 2013). CPV:n nimikkeiden avulla toimittajat saavat nopeasti tiedot omaa alaa koskevista hankinnoista (HILMA 2016). EU -hankinnoissa riittää päätason koodin ilmoittaminen, kansallisissa hankinnoissa tulee koodi antaa kahden tason tarkkuudella. Yhteen hankintailmoitukseen voidaan laittaa useampia CPV -koodeja. (Credita 2013.)

Puhdistuspalvelutuotteiden yleisimmät koodit ovat:

- 19640000-4 Polyeteenijätesäkit ja -pussit
- 39224000-8 Erilaiset luudat ja harjat ja muut tarvikkeet
- 39831000-6 Pesuaineet

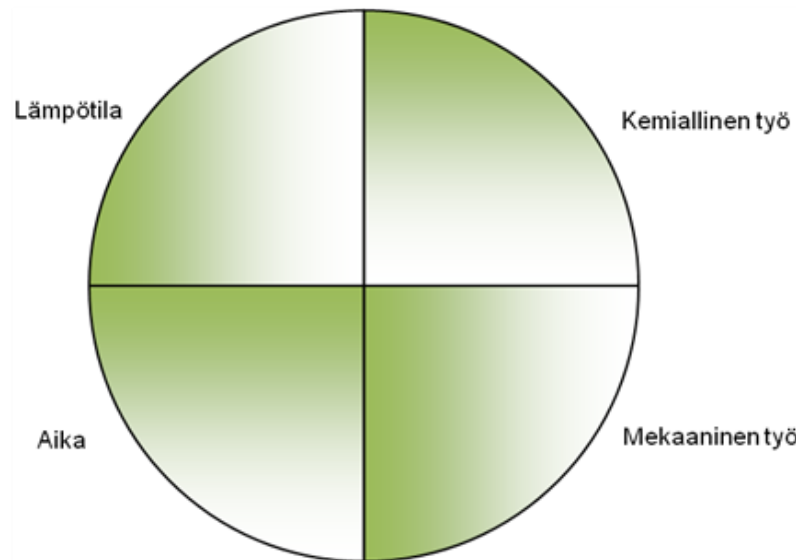
(HILMA 2016.)

Tasapuolisuuden ja syrjimättömyyden periaatteet huomioiden voidaan hankittavalle tuotteelle asettaa toiminnallisia ja teknisiä vaatimuksia. Tavaroiden osalta hankinnan kohdetta ja sisältöä koskevat vaatimukset ovat teknisessä eritelmässä. Hankintayksikön kannattaa tehdä määrittelyt huolellisesti, jotta hankittava tavara vastaa tilaajan tarpeita ja soveltuu aiottuun käyttötarkoitukseen. Huolellisen määrittelyn avulla saadaan myös keskenään vertailukelpoisia tarjouksia. (Valtion hankintakäsikirja 2010.) Tiukat vaatimukset vähentävät toimittajan liikkumavaraa tarjouksessa, mutta liian tiukat ehdot rajoittavat myös tarjoajien määrää, jolloin kilpailu ei enää toteudu. Liian löysät ehdot puolestaan saattavat tuottaa useita erilaisia tarjouksia, jolloin vertailu on vaikeaa. (Logistiikan maailma.) Teknisten eritelmien vaatimuksilla voidaan optimoida tuotenimikkeiden määrää. (Valtion hankintakäsikirja 2010.) Tavaramerkin maininta teknisissä eritelmissä on sallittua esimerkiksi silloin, kun hankitaan jo olemassa oleviin toimintakonsepteihin yhteensopivia tuotteita tai palveluja. Tällöin mainintaan on liitettävä ilmaisu ”tai vastaava”. (Hankintaohje 2011.)

Hankinnan kohteelle voidaan asettaa ehdottomia vaatimuksia ja toivottavia ominaisuuksia. Ehdoton vaatimus ilmenee teknisessä eritelmässä sanamuotona ”on tehtävä” tai ”tulee olla” tai kirjoituksena, että vaatimus on ehdoton. Toivottava ominaisuus ilmenee sanamuotona ”pyydetään” tai kirjoituksena, että ominaisuus on toivottava tai lisäominaisuus. Täyttyneistä toivottavista ominaisuuksista annetaan lisäpisteitä kyseisen vertailuperusteen osalta tarjousten vertailussa. Vaatimusmäärittelyt tulee ilmaista selkeästi ja yksiselitteisesti. Vaatimukset on hyvä kirjoittaa luettelomuotoon, jokainen omaksi lauseeksi. Ehdottomat vaatimukset on ilmoitettava selkeästi ilman virhetulkinnan mahdollisuutta. (Valtion hankintakäsikirja 2010.)

4.3.1 Puhdistusaineet

Siivousaineet valitaan poistettavan lian, pintamateriaalin, siivoustaajuuden, siivousmenetelmien sekä siivottavan tilan perusteella. Aineen tulee irrottaa lika tehokkaasti valitulla menetelmällä pintamateriaalia vahingoittamatta. (Siivoustaito, taitosivut 5/1.) Puhdistusprosessin kustannuksissa puhdistusaineella on vain pieni merkitys - kemiallisen työn lisäksi prosessiin vaikuttavat lämpötila, mekaniikka ja aika (ks. kuva alla). Annostelu ja hankintahinta muodostavat vain noin 5% pesutapahtuman kokonaiskustannuksista, työkustannukset kattavat 95%. (Teknokemian yhdistys ry.)



KUVIO 1: Puhdistusprosessiin vaikuttavat tekijät (Teknokemian yhdistys ry).

Ympäristövaikutukset, tuotteiden toimivuus, palvelun laatu ja toimitusten sujuvuus vaikuttavat osaltaan toimittajan valintaan. Esimerkkejä puhdistusaineiden valintakriteereiksi Teknokemian Yhdistys ry:n mukaan ovat:

- Pesuaineen käyttöympäristö
- Lika - minkälainen ja kuinka paljon: Veden kovuus vaikuttaa annosteluun varsinkin konepesuissa.
- Puhdistusmenetelmä: Käsi- vai koneellinen menetelmä? Riittävän annostelun huomioiminen desinfiointiaineissa - alhainen annostelu aiheuttaa hygieniariskin.
- Ympäristön huomioiminen sekä käyttöturvallisuus: Annostelu- ja pakkausratkaisut, koostumus.
- Toimittajan tarjoama tuki: Koulutukset, perehdytykset, tukimateriaalit, annosteluratkaisut.
- Käyttökustannukset: Liian mieto puhdistusaineliuos lisää uusintapuhdistuksen tarpeen myötä työkustannuksia tarpeettomasti.

(Teknokemian yhdistys ry.)

Vaikka käyttöliuoksen kustannus on vain noin 5% kokonaispuhdistuskustannuksista, käytetään hintaa liian usein hankintapäätöksen pääasiallisena perusteena. Kokonaiskustannuksethan muodostuvat monesta eri tekijästä. Ei ole olemassa minimiannostusta, jolla käyttöliuos toimisi kaikissa olosuhteissa. Annosteluun vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa lian laatu ja määrä, pintamateriaalit, puhdistusmenetelmät ja ammattitaito. Pelkän käyttöliuoksen hinnan asettaminen valintakriteeriksi vääristää kuvan todellisista kustannuksista. Puhdistusaineen kustannukset voidaan arvioida vuoden aikana käytettyjen pakkausyksiköiden määrän perusteella. Voidaan tehdä myös toimivuustesti itse määritellyn todellisen käyttöliuoskulutuksen pohjalta. Veden kovuus ja sen mukainen käyttöliuosmäärä voidaan ilmoittaa tarjouspyynnössä. Tasapuolisen hintavertailun varmistamiseksi tulee annostelun mittayksikkö tarkentaa (g tai ml/l vai g tai ml/5l) sekä käyttöliuoksen hinnoitteluperuste ilmoittaa (€/litra vai €/5litraa). (Teknokemian yhdistys ry.)

Puhdistusaineiden valintaan vaikuttavista laadullisista tekijöistä asiakaspalvelulle annetaan suuri painoarvo Teknokemian Yhdistyksen liitteessä. Asiakaspalvelun arviointikriteereitä ovat muun muassa teknisen palvelun määrä, seuranta ja raportointi, asiakaskohdaisen palveluorganisaation kuvaus, tuotekoulutuksen ja käyttöopastuksen suunnitelma ja hinnoittelu sekä tukimateriaalin saatavuus, esim. siivousohjelmat. Tuotteiden toimivuus tulisi huomioida puhdistusaineiden valinnassa. Toimivuuden varmistamiseksi voidaan järjestää dokumentoitu käyttöttestaus 1-2 kuukauden ajaksi. Annostelu tehdään tuolloin tarjouksen ohjeiden mukaisesti. (Teknokemian Yhdistys ry.)

Puhdistusaineet luokitellaan tarjouspyynnössä CPV-koodin ”39831000-6 pesuaineet” mukaisesti (HILMA 2016). Puhdistusaineiden osalta ilmoitetaan hankittavan puhdistusaineen nimi ja käyttötarkoitus (kuitenkaan mainitsematta tavaramerkin nimeä), pakkauskoko ja hinta, käyttöliuoshinta ja sen ilmoitustapa. Lisäksi käyttöliuoksen laskentatapa ja annostuksen määrittely ilmoitetaan (Palveluesimiehen käsikirja 2003). Kirjaustapaan voi ottaa esimerkkiä Teknokemian yhdistyksen pesuaineiden tarjouspyynnön mallipohjasta (Liite 1). Puhdistusaineiden varastointivaatimukset ja säilyvyysaika tulisi myös ilmoittaa tarjouspyynnössä. (Palveluesimiehen käsikirja 2003.) Tuotteiden toimivuus tulisi huomioida puhdistusaineiden valinnassa. Toimivuuden varmistamiseksi voidaan järjestää dokumentoitu käyttöttestaus 1-2 kuukauden ajaksi. Annostelu tehdään tuolloin tarjouksen ohjeiden mukaisesti. (Teknokemian Yhdistys ry.)

4.3.2 Siivousvälineet

Siivousvälineiden valinnassa tulisi kiinnittää huomiota sekä välineiden käyttöön että huoltoon. Siivouksen kokonaiskustannuksista vain 1-2% osuus on siivousvälineillä, joten hinnan ei tulisi olla ensisijainen valintaperuste. Siivousvälineen pitää olla ergonominen -kevyt, helposti liikuteltava, säädettävä, kevyt käyttää, hyvin muotoiltu ja siitä tulee saada hyvin pitävä ote. Välineen tulee soveltua kohteeseen koon, rakenteen, työleveyden, hygieniavaatimusten ja materiaalin suhteen. Siivousvälineen tulee olla helposti huollettavissa siivouskohteessa vallitsevien olosuhteiden mukaisesti. (Siivoustaito, taitosivut 7/1.) Pesunkestävyys on yksi laadun kriteereistä mikrokuituisten tuotteiden valinnassa, sillä jopa 75% moppien kulumisesta johtuu käytön jälkeisestä pesu- ja kuivausprosessista ja vain 25% kulumisesta aiheutuu itse siivoustyöstä. (Vileda professional 2016.) Poistettava lika ja pintamateriaali määrittelevät osaltaan siivousvälineen valinnan (Handbok i städning 2000). Välineet luokitellaan tarjouspyynnössä CPV-koodilla 39224000-8 ”Erilaiset luodat ja harjat ja muut tarvikkeet” (HILMA 2016). Siivousvälineiden osalta tarjouspyynnössä ilmoitetaan tuotteen nimike, koko ja mitat, kappalehinta, minimipakkauskoko, varaosat sekä elinkaarianalyysi (Palveluesimiehen käsikirja 2003).

4.3.3 Jätesäkit ja roskapussit

Jätesäkkien ja roskapussien avulla erilaiset jäteastiat on helppo tyhjentää ja pitää puhtaana. Oikeankokoinen jätesäkki tai roskapussi on toimivin. Tuotteen tulee olla myös kestävä ja mieluiten pakattu rullaksi. Jätelaji ja jätteiden määrä vaikuttavat säkkien ja pussien valintaan. Myös värikoodeja voidaan käyttää helpottamaan jätteiden lajittelua. (Lassila&Tikanoja 2016.) Säkkejä ja pusseja on eri kokoisia ja paksuisia. Useimmat roskapussit on tarkoitettu kevyen jätteen käsittelyyn, mutta vaihtoehtoja löytyy myös raskaammalle jätteelle. My-luku kertoo muovin paksuuden - mitä korkeampi luku, sitä paksumpi materiaali. Roskapusseja on kahta laatua: HDPE -muovi eli korkeatiheyksinen polyeteeni kevyen jätteen käsittelyyn, usein tapahtuvaan jätehuoltoon. Tämä on taloudellinen valinta. LDPE -muovi eli matalatiheyksinen polyeteeni sopii raskaammalle jätteelle, harvemmin tapahtuvalle jätehuollolle ja sillä on hyvä hinta-laatusuhde. LDPE -laatua löytyy myös jätesäkeistä. (Hygienshoppen 2016.) Jätesäkkien ja roskapussien CPV-koodi tarjouspyynnössä on 19640000-4, polyeteenijätesäkit ja -pussit (HILMA 2016).

5 TEKNINEN VUOROPUHELU

Opinnäytetyön ja tulevan siivoustarvikkeiden kilpailutuksen puitteissa pyysin tavarantoimittajia tekniseen vuoropuheluun. Vuoropuheluun - tekniseen dialogiin - voi itse valita osallistujat, sitä ei tarvitse käydä kaikkien mahdollisten toimittajien kanssa (Mäkelä 2011). Vuoropuhelun tavoitteena oli kartoittaa tämän päivän markkinoilla olevia siivousalan tuotteita välineistä puhdistusaineisiin sekä kuunnella toimittajien mielipiteitä ja ideoita tarjouspyynnön laatimiseksi siten, että siitä tulisi selkeä, ymmärrettävä ja tasapuolinen kaikille tarjoajille. Vuoropuhelut käytiin kolmen eri tavarantoimittajan kanssa Maarianhaminassa. Keskustelukieli oli ruotsi ja vastaukset on vapaasti käännetty suomen kielelle. Vuoropuhelun alussa toimittajille kerrottiin opinnäytetyön tekemisestä ja kuvailtiin vuoropuhelun tarkoitus sekä laillinen oikeellisuus - tämä sen vuoksi, että usein on väärä luulo siitä, ettei tavarantoimittajien kanssa saa keskustella ennen kilpailutusta (Mäkelä 2011.)

5.1 Hankinnan kohteen määrittelyistä

HILMAsta löytyvien julkaistujen tarjouspyyntöjen perusteella useimmat siivoustarvikkeiden kilpailutukset koskevat seuraavia tuoteryhmiä: Jätesäkit ja roskapussit, siivousvälineet, puhdistusaineet, pehmopaperit sekä henkilökohtaisen hygienian tuotteet, kuten käsihuuhteet ja saippuat (HILMA 2016). Puhdistusaineet jaotellaan usein kahteen eri ryhmään, siivouksen puhdistusaineisiin sekä suurkeittiön pesuaineisiin. Laajan kokonaissuuden vuoksi tarjouspyynnöissä hyväksytään monesti osatarjous yhdestä tai useammasta tuoteryhmästä (Valtion hankintakäsikirja 2010, osatarjous). Vuoropuheluissa ilmeni, että yllämainittu tuoteryhmittely on toimittajien puolesta toimiva. Yksi toimittaja ehdotti, että siivousvälineet ja puhdistusaineet voisivat vaihtoehtoisesti kuulua yhteen ja samaan tuoteryhmään, koska erikseen niiden osuus kokonaiskustannuksista on pieni (Teknokemian yhdistys; Siivoustaito).

Tarjouspyyntöön on mahdollista eritellä volyymituotteet eli tuotteet, joita hankitaan isoja määriä ja joiden hankintakustannus on suhteellisen iso sekä yleisalennus muille pienen volyymin tuotteille tuoteryhmän sisällä. Alennusprosentin määrittelyssä käytetään tällöin voimassa olevaa hinnastoa. HILMAssa julkaistujen tarjouspyyntöjen vertailun perusteella molemmat käytännöt ovat yleisiä (HILMA 2016).

Myös vuoropuheluissa ilmeni, että tarjouksen tekeminen on helpompaa, mikäli vain volyymituotteista vaaditaan tuotekohtaiset hintatarjoukset. Tarjouksen antajalle tärkeä tieto tarjouspyynnössä on tuotteiden kulutusmäärät vuositasolla - määrät vaikuttavat toimittajan omiin sisäänostohintoihin.

5.2 Vertailuperusteista

Opinnäytetyötä varten lukemieni tarjouspyyntöjen pohjalta ei voi sanoa kumpi on yleisempi vertailuperuste siivoustuotteiden hankinnassa, hinnaltaan edullisin vai kokonaistaloudellisesti edullisin vaihtoehto (HILMA). Teoriaosuudessa tulee esille kokonaistaloudellisesti edullisimman vaihtoehdon monipuolisuus ja mahdollisuus hankkia laadukas ja toimiva tuote. Vuoropuheluissa toimittajat eivät ottaneet kantaa vertailuperusteen asettamiseen, enkä ottanut sitä suoraan esille keskusteluissa - tällaisten tietojen antaminen ennakkoon voi olla tulevan kilpailutuksen kannalta oleellista, eikä olisi tasapuolista kaikkia toimittajia kohtaan kertoa vertailuperusteista ennakkoon vain osalle (Julkinen hankinta 2012).

Olen ollut mukana julkisen hankintayksikön kilpailutuksissa aikaisemmin ja niiden kokemusten perusteella voisin sanoa, että vertailuperusteiden asettaminen kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen mukaan ei ole helppoa. Tänä päivänä suuri osa puhtausalan tuotteista on ympäristömerkittyjä tai täyttää jonkin ympäristömerkin kriteerit, annostelu on pesuaineissa alhainen ja useimmilta toimittajilta saa palvelua tarjouspyynnön ehtojen mukaisesti. Painottaisinkin vertailuperusteiden valinnassa tuotteen toimivuutta, laatua, välineen koko elinkaaren ympäristömyötäisyyttä sekä asiakaspalvelun joustavuutta ja laatua. Näitä vertailuperusteita suositellaan myös Teknokemian Yhdistyksen nettisivuilla (Teknokemian Yhdistys ry 2016). Jokainen hankintayksikkö itse päättää vertailuperusteiden asettamisesta ja niiden tärkeysjärjestyksestä (Julkinen hankinta 2012).

5.3 Tuotteen määrittelystä ja hinnoista

Tuote määritellään tavarahankinnoissa ehdottomien vaatimusten ja toivottavien ominaisuuksien perusteella, jotka ilmaistaan vaatimuksina teknisissä eritelmissä (Valtion hankintakäsikirja 2010). Tarjouspyynnössä ei saa mainita tuotteen tavaramerkkiä, mutta toisinaan teknisten käytetään tavaramerkin nimeä sekä mainintaa ”tai vastaava” (Julkinen hankinta 2012). Joissakin tarjouspyynnöissä käytetään myös tapaa, jossa kerrotaan tällä hetkellä käytössä oleva, esimerkiksi moppisysteemi ja hankittavan tuotteen vaatimuksena on soveltuvuus käytössä olevaan systeemiin (HILMA 2016). Tarjouspyyntöjen tekniset eritelmät ovat useimmiten yksinkertaisia, mutta tarkentavia kyselyitä tehdään paljon. Vuoropuheluissa keskusteltiin teknisten eritelmien laatimisen haasteista. Liian yksityiskohtaiset eritelmät ovat toimittajien mukaan vaikeita. Mikäli tuotteelle on tiukat vaatimukset ja tiedetään jo olemassa oleva toimiva tuote, voisi tekniseen eritelämään kirjata tuotenimi ja lisätä teksti ”tai vastaava”. Teknisten eritelmien laatimisessa on valmistajan tuotekuvauksista apua. Toivottavista ominaisuuksista annetaan lisäpisteitä kyseisen vertailuperusteen osalta tarjousten vertailussa (Valtion hankintakäsikirja 2010). Vuoropuheluissa kysyin toimittajien mielipiteitä ja ehdotuksia tuotteiden vertailuperusteiksi. Teknisten ominaisuuksien lisäksi ehdotettiin muun muassa ympäristömyötäisyyttä ja asiakaspalvelua. Erityisesti asiakaspalvelun monipuolisuus ja laatu nähtiin tärkeänä valintakriteerinä. Yhden toimittajan mukaan käyttöopastus, tuotekoulutus, seuranta ja raportointi kuuluvat osana tarjoajan hinnoitteluun ja ne tulisi ottaa mukaan kilpailutukseen valintakriteereinä. Toimittajalle on hänen mukaansa kunnia-asia huolehtia ostajalle oikea tuote ja varmistaa sen oikeanlainen käyttö. Hän jopa ilmoitti, ettei ole kiinnostunut osallistumaan puhdistusaineiden tarjouskilpailuun pelkän hinnan perusteella. Vuoropuheluissa keskusteltiin myös tuotteiden toimivuuden testaamisesta tarjousaikana. Toimittajat olivat yksimielisiä siitä, että tuotteita kannattaa testata ennen valintapäätöstä. Tällä tavoin saataisiin kohteeseen toimiva väline tai puhdistusaine. Tuotekokeilua voidaan tietenkin käyttää vain, mikäli tarjouspyynnön vertailuperusteena on kokonaistaloudellinen edullisuus eikä pelkkä hinta.

Vuoropuheluiden perusteella siivousvälineiden kilpailutuksissa on usein ongelmana hinnoittelun määrittely - tuotteiden vertailu on vaikeaa, mikäli hintapyyntöön on laitettu hinta/rulla, koska tuotteen määrä per rulla vaihtelee riippuen valmistajasta. Puhdistusaineet hinnoitellaan tarjouspyynnöissä yleisesti €/käyttöliuoslitra tai €/litra (HILMA).

Toimittajatkään eivät vuoropuheluissa olleet yksimielisiä puhdistusaineiden hinnoittelusta. Yksi toimittajista tuki hinnoittelua käyttöliuoksen perusteella, yhden mielestä puhdistusaineiden hinnoitteluksi sopisi €/litra tai tukkupakkaus - puhdistusaineiden kulutus on sen verran pieni, ettei hänen mukaansa käyttöliuoksen mukaista tarkkaa hintavertailua tarvita. Yksi toimittaja ehdotti hinnoitteluksi €/litra sekä lisäksi ilmoitus tuotteen minimiannostelusta per litra tai viisi litraa.. Hänen ehdotuksensa mukaan paras olisi ilmoittaa hinta €/litra ja lisänä ilmoittaa tuotteen minimiannostelu/litra tai 5litraa. Suurkeittiöpesuaineissa eli tiskiaineissa tuotteen tiheys on monesti suurempi kuin veden, jolloin hinnoitteluksi sopisi parhaiten sekä vuoropuheluiden että HILMAN tarjouspyyntöjen perusteella €/kg. Rullalla olevia tuotteita ei tulisi vuoropuheluiden perusteella hinnoitella €/rulla - parempi vaihtoehto tasapuolisen vertailun mahdollistamiseksi olisi esittää hinnat €/metri (paperituotteet, kertakäyttöpyyhkeet) tai €/kpl (jätessäkit, roskapussit). Julkaistuja tarjouspyyntöjä tutkiessa huomaa, että hinnoittelun ilmoittaminen riippuu hankintayksiköstä, sillä sekä metri- että kappalehinnoittelua käytetään rullatuotteista.

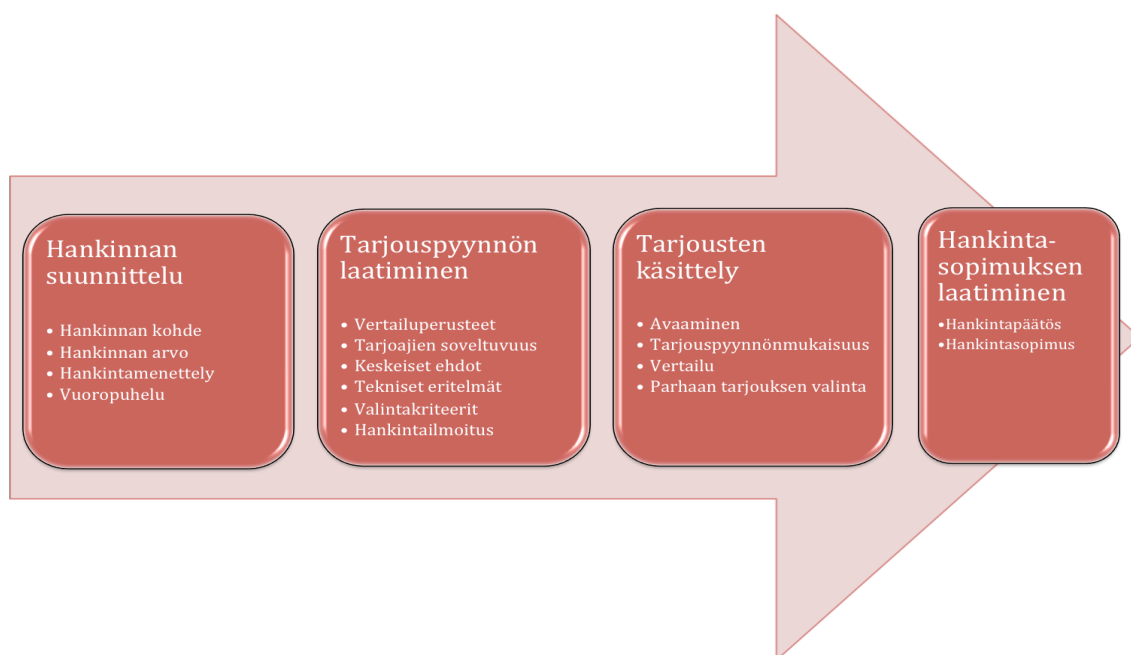
5.4 Yksityiskohtia vuoropuheluista

Keskustelu vuoropuheluissa toimittajien kanssa oli vapaamuotoista ja kilpailutusta käytiin läpi monesta näkökulmasta. Keskusteluista voisi nostaa esille joitakin seikkoja, joita toimittajien mukaan kannattaa huomioida tarjouspyyntöä laatiessa:

- Tuotteen toivottavat ominaisuudet voivat olla laajojakin, pisteitä voi jakaa mm. huoltosopimuksista, annostelujärjestelmistä, erilaisista koulutuksista, seurannasta, toimituksista jne.
- Teknisissä eritelmissä voi käyttää kuvausta ”tai vastaava”
- Tarjouspyynnöstä tulisi olla avoin kysely kunnan kotisivuilla
- Tarjouksen jättöaika tulisi olla tarpeeksi pitkä, jotta toimittaja ehtii keskustella hinnoista valmistajan/tukkuliikkeen kanssa - 1,5kk esimerkiksi
- Hinnoittelun täytyy olla vertailukelpoinen (€/rulla, €/l, €/kg, €/kpl)

6 YHTEENVETO

Kilpailuttamisprosessi on tuotteesta tai palvelusta riippumatta suhteellisen vakio. Se voidaan jakaa kuvio 2:n osoittamalla tavalla neljään osa-alueeseen: Hankinnan valmisteluun, jolloin päätetään hankinnan kohde, lasketaan hankinnan arvo, valitaan hankintamenettely ja käydään tekniset vuoropuhelut. Tarjouspyyntövaiheeseen, jolloin päätetään vertailuperusteet, tarjoajien soveltuvuusehdot, muut ehdot, tekniset eritelmät ja tuotteiden valintakriteerit sekä jätetään hankintailmoitus. Tarjousten käsittelyvaiheeseen, jolloin avataan tarjoukset, tarkistetaan tarjouspyynnönmukaisuus, hylätään sopimattomat tarjoukset, vertaillaan tarjouksia sekä valitaan paras tarjous. Ja hankintasopimuksen laatimiseen, jolloin tehdään hankintapäätös, allekirjoitetaan hankintasopimus sekä aloitetaan yhteistyö voittaneen tarjouksen tarjoajan kanssa.



KUVIO 2. Hankintaprosessin eteneminen

Siivousvälineiden kilpailutuksessa tuotteiden ryhmittely on suhteellisen helppoa, vaikka kokonaisuus yleensä on laaja - pesuaineista nenäliinoihin. Osatarjousten tekemisen salliminen mahdollistaa tarjouksen saamisen myös pienemmiltä toimittajilta. Volyymituotteiden kilpailuttaminen ja alennusprosentin pyytäminen muihin tuotteisiin helpottaa tarjouspyynnön ja tarjouksen tekemistä, joskin se edellyttää, että toimittajalta löytyy tuotehinnasto muihin kuin volyymituotteisiin.

Kilpailutuksen valintaperusteeksi kannattaa valita kokonaistaloudellisesti edullisin tarjous, jossa huomioidaan tuotteen koko elinkaari, ympäristömyönteisyys ja asiakaspalvelun laatu. Hinnoitteluperusteissa tulisi olla tarkka, jotta saadaan vertailukelpoisia tarjouksia. Vuoropuhelu tavarantoimittajien kanssa ennen kilpailutuksen aloittamista kannattaa - tarjouspyynnön laatiminen helpottuu, kun tiedetään, mitä toimittajat pystyvät ja ovat halukkaita tarjoamaan. Tarjouspyynnön tulkitseminen on toimittajille helpompaa, mikäli he ovat osallistuneet vuoropuheluun.

7 POHDINTA

Kilpailuttaminen vaatii tuntemusta lainsäädännöstä niin hankintojen kuin sopimustenkin osalta. Hankinnan kohteena olevan alan asiantuntemus on välttämätön tarjouspyyntöä laadittaessa, jotta hankinta kohdistuu tarvittaviin tuotteisiin tai palveluihin, ja jotta saadaan sitä mitä kilpailutetaan. Hankinnan suunnitteluun tulisi käyttää aikaa ja tehdä se perusteellisesti. Vuoropuhelu toimittajien kanssa olisi ensisijaisen tärkeää hankintoja suunniteltaessa. Opinnäytetyö aihe löytyi arjen työelämästä, ja kilpailutukseen perehtymisestä on ollut erittäin paljon hyötyä. Tarjouspyynnön laatiminen ei tunnu enää lainkaan haastavalta tehtävältä, ja nyt tiedän mistä löydän neuvoja ja ohjeita hankintojen kilpailutukseen.

Oikein annosteltuna ja oikeita menetelmiä käytettäessä puhdistusaineiden osuus siivouksen kokonaiskustannuksista on niin pieni, että moitteettoman kilpailutuksen aikaansaamiseen käytettävä työaika on suhteettoman suuri pienemmissä hankintayksiköissä. Pohdittavaksi jää, voisiko puhdistusaineet jättää kokonaan kilpailutuksen ulkopuolelle. Siivousvälineiden elinkaari ja käyttöikä on pitkä mikäli hankitaan laadukkaita välineitä, jotka huolletaan oikein. Kilpailutuksessa välineiden osalta tulisi panostaa laatuun hinnan sijasta. Valitettavasti usein julkisissa hankinnoissa näkee vertailuperusteena pelkän hinnan. Tämän luulisin johtuvan osaltaan siitä, että monissa kunnissa on oma hankintayksikkö, joka suorittaa hankinnat, eikä mukana ole asiantuntijaa siivousalalta.

Haastavinta opinnäytetyön tekemisessä oli löytää teoriataustaa siivousvälineiden ja -tarvikkeiden kilpailutuksesta. Tavaroiden kilpailutuksesta löytyy yleisesti paljon materiaalia, mutta siivoustarvikkeista vain lähinnä jo julkaistuja tarjouspyyntöjä, joista osa on jo virheellisyiden vuoksi joutunut markkinaoikeuden käsittelyyn. Vuoropuhelu sai kiitosta toimittajilta - he uskovat pystyvänsä jättämään paremmin tarjouspyynnönmuokaisen tarjouksen, kun ovat keskustelleet hankintayksikön kanssa etukäteen. Vuoropuhelujen perusteella kävi selvästi ilmi, miten erilaiset liikeideat ja arvot yrityksillä on. Tämän huomioon ottaen tuskin pystytään laatimaan tarjouspyyntöä, johon kaikki tarjouksen jättävät toimittajat olisivat tyytyväisiä.

Puhdistuspalvelualan vaikuttavat tahot (Suomen siivoustekninen liitto, Kuntaliitto, alan maahantuojat) voisivat mielestäni kehittää alan yhteistoimintaa varsinkin julkisella sektorilla esimerkiksi laatimalla juuri siivoustarvikkeiden ja siivouspalveluiden kilpailutamiseen tarvittavia lomakemalleja. Tämä helpottaisi hankintayksikön tarjouspyynnön laatimista. Toimittajat ja maahantuojat voisivat nettisivuillaan antaa ohjeita teknisten eritelmien laatimiseen juuri omien tuotteidensa kohdalla, tai eritellä, millä juuri heidän tuotteensa erottuvat tarjouspyynnössä. Hankintayksikkö, mikäli siihen kuuluu alan asiantuntija, tietää yleensä, mitä tuotetta kilpailutukseen hakee - ongelma on, miten ilmaista se tarjouspyynnön teknisissä eritelmissä siten, että toimittajakin ymmärtää.

LÄHTEET

Credita. 2013. Julkiset hankinnat. Virallinen lehti. Luettu 16.8.2016.
<https://www.credita.fi/tietopalvelu/hankintasanasto/2935688>

Eskola, S., Ruohoniemi, E. 2011. Julkiset hankinnat. WSOY. Talentum -verkkokirjasto.
<https://tamk.finna.fi/Record/oma.115471>

Handbok i städning. 2000. Manuella städredskap, s.119. Finlands Städtekniska förbund r.f. Gummerus Printing. Jyväskylä, 2000.

Hankinta-asiamies. 2016. Luettu 16.8.2016. <http://www.hankinta-asiamies.fi>

HILMA. Julkiset hankinnat. Luettu 16.8.2016. <https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/>

Hygienshoppen. 2016. Sopsäckar och soppåsar. Luettu 25.8.2016.
<https://www.hygienshoppen.se/soppasrar--sopsackar-c-286-1.aspx>

Julkinen hankinta. 2012. <http://www.hankinnat.fi/fi/julkinen-hankinta/Sivut/default.aspx>

Lassila-Tikanoja. Jätesäkit ja roskapussit. Luettu 25.8.2016. <http://www.lassila-tikanoja.fi/tuotteet/jatesakit/Sivut/jatesakit.aspx>

Logistiikan maailma. Hankintaprosessi. Luettu 23.8.2016.
<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Hankintaprosessi>

Motivan hankintapalvelu. Luettu 15.8.2016.
http://www.motivanhankintapalvelu.fi/hyvan_hankinnan_abc/miksi_kestava_hankinta_kannattaa

Mäkelä, E-R. 2011. Tekninen dialogi - ratkaisu moneen ongelmaan julkisissa hankinnoissa? Artikkel. Edilex, 2011. Luettu 8.8.2016.
<http://plus.edilex.fi/teema/hankinnat/artikkelit/8271.pdf>

Palveluesimiehen käsikirja. 2003. Hankinnat. 1. Painos. Suomen Siivoustekninen liitto.

Piekkola, L. 2006. Julkisen sektorin hankinnat - uusi hankintalaki. Artikkel. Audiovisuaalisen ammattiviestinnän toimialaliitto.
http://www.avita.org/site/?lan=1&page_id=64

Siivoustaito. 2003. Taitosivut. Puhtaustieto PT Oy:n julkaisu.

Teknokemian yhdistys. Pesu- ja puhdistusaineiden hankinta. Luettu 10.8.2016.
http://www.teknokemia.fi/fin/pesu-_ja_puhdistusaineet/ammattipuhtaus/pesuaineiden_hankinta/

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012. Julkiset hankinnat. Luettu 23.4.2016.
https://www.tem.fi/kuluttajat_ja_markkinat/julkiset_hankinnat

Upphandlingsmyndigheten. 2016. Luettu 18.8.2016.
<http://www.upphandlingsmyndigheten.se>

Valtion hankintakäsikirja. 2010. Valtiovarainministeriö. Juvenes Print; Tampere. 2011.
<http://vm.fi/documents/10623/307565/Valtion+hankintakäsikirja+2010/a02ceb72-d9c8-41e2-aed1-5de219b1c433>

Vileda Professional. Luettu 17.8.2016. http://vileda-professional.com/fi-FI/downloads/Sustainability_FI_2011_low.pdf